



Perspectives chinoises

85 | septembre-octobre 2004
Varia

Barbara Krug (éd.), *China's Rational Entrepreneurs. The development of the new private business sector*

Londres, New York, RoutledgeCurzon, 2004, 208 p.

Gilles Guiheux



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/perspectiveschinoises/678>

ISSN : 1996-4609

Éditeur

Centre d'étude français sur la Chine contemporaine

Édition imprimée

Date de publication : 1 octobre 2004

ISSN : 1021-9013

Référence électronique

Gilles Guiheux, « Barbara Krug (éd.), *China's Rational Entrepreneurs. The development of the new private business sector* », *Perspectives chinoises* [En ligne], 85 | septembre-octobre 2004, mis en ligne le 30 janvier 2007, consulté le 06 mai 2019. URL : <http://journals.openedition.org/perspectiveschinoises/678>

Ce document a été généré automatiquement le 6 mai 2019.

© Tous droits réservés

Barbara Krug (éd.), *China's Rational Entrepreneurs. The development of the new private business sector*

Londres, New York, RoutledgeCurzon, 2004, 208 p.

Gilles Guiheux

- 1 L'ouvrage dirigé par Barbara Krug et consacré à la première génération d'entrepreneurs apparue avec les réformes s'inspire largement de la Nouvelle Economie Institutionnelle. Il associe des chercheurs en gestion ou en économie à des politistes spécialistes de la Chine. Toutes les contributions s'interrogent sur les caractéristiques du *business system*¹ propre à l'économie chinoise en transition. Il s'agit de comprendre la nature des formes d'organisation qui se mettent en place. L'ensemble des auteurs partagent deux hypothèses. La première est que l'émergence de ce *business system* est un processus, ce qui implique que l'analyse soit dynamique. La seconde est que les acteurs qui contribuent à sa construction sont multiples : entrepreneurs, firmes, représentants du gouvernement, ce qui oblige l'analyse à se situer à un niveau à la fois individuel – comprendre les intentions des acteurs – et agrégé – la coordination des actions individuelles –.
- 2 La quasi-totalité des auteurs ont le souci d'appuyer leur démonstration sur des enquêtes de terrain. Comme le souligne Barbara Krug dans une postface méthodologique, se contenter des données quantitatives disponibles, c'est risquer de prendre pour des faits ce qui n'est qu'une réalité mouvante mal saisie par des concepts statistiques imparfaits. Les auteurs, au lieu d'appliquer à la Chine des théories et des modèles formulés ailleurs, débudent leurs recherches par des questions empiriques : comment un individu crée-t-il une entreprise ? Comment un entrepreneur interagit-il avec son environnement ?
- 3 Plutôt que de partir des caractéristiques démographiques des firmes – les formes de propriété, la taille, le secteur d'activité, le positionnement sur le marché – comme le font usuellement les travaux consacrés à l'économie chinoise et la théorie des organisations, les auteurs s'intéressent aux conditions réelles dans lesquelles les entreprises ont été créées et aux intentions des entrepreneurs. L'entreprise est donc saisie dans son contexte culturel et social². Cinq des huit chapitres de l'ouvrage s'appuient sur trois enquêtes

conduites en 1999, 2000 et 2001 dans les provinces du Shanxi, du Zhejiang et du Jiangsu, auprès d'un total de 74 entreprises (plus de 200 questions étaient posées à chaque personne interrogée).

- 4 Quatre conclusions méritent d'être soulignées. La première est que dans un environnement en transition du plan vers le marché, les entreprises doivent être comprises essentiellement comme des structures dynamiques (*process*). Les entreprises changent par exemple souvent de statut juridique et de forme de propriété, et cela en dehors de toute considération de performance. La « privatisation » des entreprises collectives est un phénomène bien connu. Elles changent aussi souvent d'activité. Barbara Krug et Laszlo Polos évoquent un entrepreneur qui a commencé par ouvrir un restaurant avant de se lancer dans l'extraction de charbon, puis la production d'acier (p. 82). Les conditions de réussite d'un entrepreneur tiennent également pour beaucoup à ce qui s'est produit avant la création de la firme (p. 63), d'où la nécessité de s'attacher à son histoire. Alors que la théorie néo-classique suppose que l'entreprise est déterminée par sa fonction de production et par des facteurs uniquement économiques, dans le cas de la Chine, la question de ce qui est produit apparaît comme secondaire. Le niveau des profits et l'activité productive sont en Chine très largement fonction des caractéristiques individuelles de l'entrepreneur et de l'environnement local (p. 62).
- 5 Le choix du secteur d'activité de l'entreprise n'est pas déterminant dans le succès ou l'échec, alors que tous les marchés se caractérisent par un excès de la demande par rapport à l'offre. Bien plus cruciale est la qualité des partenaires associés et des gestionnaires de l'activité. L'absence de maîtrise d'un savoir-faire ou d'une technologie est compensée, et parfois même plus que cela, par de bonnes relations avec des responsables politiques locaux et centraux. C'est là la seconde conclusion importante de l'ouvrage : la nécessité d'une alliance entre entrepreneurs et bureaucrates. Barbara Krug et Judith Mehta proposent de définir l'entreprise chinoise non pas par sa fonction de production, mais par son réseau d'alliances (chapitre 2 « Entrepreneurship by alliance »). Ce sont des relations avec les gouvernements locaux ou les agences publiques qui assurent la protection de la propriété. En l'absence de mécanismes régulateurs institutionnalisés, le facteur stratégique de la réussite n'est pas le choix du secteur d'activité, mais le choix des hommes dont on s'entoure à l'intérieur et à l'extérieur de la firme. La création d'entreprise (*entrepreneurship*) ne dépend pas en Chine de la faculté d'un individu d'identifier des opportunités de profit, mais de sa capacité de s'associer (*the ability to form an alliance*) avec ceux qui possèdent ou contrôlent les ressources financières, physiques, ou le capital humain nécessaires pour entrer sur un marché. Pourquoi en Chine ne retrouve-t-on pas la collusion qui s'est produite en Russie entre entreprises et mafia ? Barbara Krug et Judith Mehta formulent une série d'hypothèses et soulignent la diversité des réseaux d'alliance possible.
- 6 Les réseaux sollicités sont divers et varient en fonction de l'environnement institutionnel, du temps et du lieu, et des intérêts en jeu. A cet égard, plusieurs contributeurs montrent que la famille ou les réseaux familiaux ne jouent pas un rôle majeur et durable au sein des entreprises. Sont cités plusieurs cas d'entrepreneurs ayant certes emprunté auprès de leurs parents, mais qui se sont empressés de rembourser rapidement ces prêts. Plusieurs informateurs affirment que leur famille leur a été de peu de ressource, certains soutiennent qu'ils ont pris grand soin d'exclure leurs parents de leurs entreprises (p. 100). Ce constat contredit apparemment l'idée que, face à un environnement incertain, les entrepreneurs s'appuient principalement sur leur réseau de parents. En fait, une enquête

(chapitre 5 par Hans Hendrichske) conduite dans la province du Zhejiang montre que, là aussi, il s'agit d'un processus dynamique ; les entreprises recourent à différents types de réseaux à des moments et pour des motifs distincts. La parenté n'est qu'un des réseaux possibles.

- 7 L'ensemble des auteurs, on l'aura compris, insiste sur les facteurs non économiques de production. A cet égard, la contribution de David S. G. Goodman est particulièrement innovante (chapitre 7 intitulé « Localism and entrepreneurship : history, identity and solidarity as factors of production »). Sur la base d'une enquête dans la province du Shanxi, il met en évidence comment un discours sur l'identité de la province est au cœur de la stratégie de développement des autorités locales. Ce discours, élaboré au lendemain de l'arrivée d'un nouveau secrétaire provincial du Parti en 1992, a pour objectif d'inciter les entrepreneurs locaux à investir dans leur province. Alors que les financements en provenance du gouvernement central déclinent, ce « discours localiste » et la construction par les autorités locales d'une nouvelle identité provinciale participent d'une stratégie de moyen et de long terme de mobilisation des ressources disponibles sur place.
- 8 Certes, l'ouvrage n'est pas exempt de défauts. Si certains auteurs évoquent l'activité entrepreneuriale en général, d'autres traitent plus strictement des entrepreneurs privés (ou assimilés). Mais dans des disciplines (la gestion et l'économie) où l'analyse consiste trop souvent à mesurer l'écart entre une norme abstraite et la réalité observée, cet ouvrage qui ouvre des perspectives de recherche stimulantes, constitue un effort salutaire et réussi d'analyse qui part de l'enquête pour formuler des propositions théoriques.

NOTES

1. Voir Richard Whitley, *Divergent Capitalisms: the Social Structuring and Change of Business Systems*, Oxford, Oxford University Press, 1999.
2. Mark Granovetter, « Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddness », in Mark Granovetter and Richard Swedberd (dir.), *The Sociology of Economic Life*, Boulder, Westview Press, 1992, pp. 53-81.